



Paris, le 1^{er} octobre 2026
Cyril Perrin, Directeur Général Exécutif et CSO d'[Orisha Construction](#)

Canicules : ce que l'été 2026 doit changer dans la maintenance CVC

L'été s'achève. Mais il serait dangereux de tourner trop vite la page des épisodes de chaleur que nous venons de traverser.

Car les canicules ne mettent plus seulement à l'épreuve les bâtiments et leurs équipements. Elles révèlent aussi les fragilités de toute la chaîne chargée de les maintenir en fonctionnement.

Lorsque les températures grimpent brutalement, les mêmes situations se multiplient : climatisations en panne, groupes froids défaillants, installations sursollicitées et demandes d'intervention qui affluent simultanément.

À cette pression immédiate s'ajoute une autre réalité : l'augmentation des demandes de nouvelles installations, qui viennent encore complexifier la planification et l'organisation des installateurs. Dans ce contexte, la maintenance préventive devient elle aussi stratégique : mieux anticiper l'entretien des équipements, c'est réduire le risque de panne au moment même où ils sont le plus sollicités.

Le constat à tirer de cet été est simple : nous avons beaucoup travaillé sur la capacité des bâtiments à affronter la chaleur. Nous devons désormais travailler tout autant sur la capacité des organisations à en absorber les conséquences.

Quand la maintenance bascule dans la gestion de crise

Une entreprise de maintenance sait gérer une panne.

La difficulté commence lorsque des dizaines de pannes surviennent au même moment.

En quelques jours, une vague de chaleur peut concentrer un volume exceptionnel de demandes alors que les ressources disponibles, elles, restent contraintes. Les techniciens ne se multiplient pas avec la température. Les véhicules non plus. Et les pièces détachées restent soumises aux mêmes délais d'approvisionnement.

Il faut alors arbitrer.

Faut-il intervenir en priorité dans des bureaux, un commerce, un Ehpad, un établissement de santé ou un local informatique ? Reporter une opération préventive programmée depuis plusieurs semaines pour répondre à une urgence ? Comment respecter les engagements contractuels tout en traitant une panne dont les conséquences peuvent être particulièrement importantes ?

Quand tout devient urgent, la véritable difficulté consiste précisément à déterminer ce qui l'est vraiment.

Toutes les pannes ne se valent pas

L'un des enseignements de ces périodes de tension est que l'ordre d'arrivée des demandes ne peut plus être le seul critère de décision.

Une panne de climatisation n'a évidemment pas les mêmes conséquences dans une salle de réunion que dans un établissement accueillant des personnes vulnérables. De la même manière, l'arrêt d'un équipement peut être inconfortable sur un site et critique sur un autre.

Prioriser suppose donc de disposer rapidement d'une vision précise de la situation : équipement concerné, historique des interventions, engagements contractuels, compétences nécessaires, disponibilité des techniciens ou encore besoin éventuel en pièces détachées.

Lorsque ces informations sont dispersées entre des appels, des e-mails, des fichiers, des documents papier et la mémoire des équipes, la décision ralentit.

Or les périodes de crise révèlent brutalement le coût d'une information fragmentée.

Le technicien ne peut pas être la variable d'ajustement

Face à une hausse soudaine du nombre d'interventions, la réponse la plus intuitive consiste souvent à demander davantage aux équipes.

Mais cette logique atteint rapidement ses limites.

Les techniciens CVC disposent de compétences qui ne peuvent pas être créées en quelques jours pour répondre à un épisode exceptionnel. Dans un secteur déjà confronté à des tensions sur certaines expertises, augmenter continuellement la charge de travail ne peut constituer une stratégie durable.

L'enjeu consiste donc moins à faire travailler davantage les équipes qu'à mieux utiliser chaque ressource disponible.

Limiter les déplacements inutiles. Affecter le bon technicien à la bonne intervention. Vérifier la disponibilité d'une pièce avant un déplacement. Regrouper certaines opérations géographiquement. Reporter intelligemment ce qui peut l'être. Identifier immédiatement les situations réellement critiques. La résilience passe désormais autant par l'organisation que par la technique.

Informier le client fait aussi partie de l'intervention

Un autre enseignement mérite d'être retenu.

Lorsqu'un afflux de demandes rend impossible une intervention immédiate, le silence devient lui-même un problème.

Un client doit savoir que sa demande a été prise en compte, comprendre le délai envisagé et disposer d'une information réaliste sur la situation.

Dans ces périodes, promettre une intervention impossible à tenir pour rassurer temporairement ne fait que repousser la difficulté.

Un délai réaliste et expliqué vaut mieux qu'une promesse intenable.

La qualité de la maintenance ne se mesure donc plus uniquement au temps passé sur le terrain. Elle commence dès la réception de la demande et repose aussi sur la capacité de l'entreprise à informer son client.

Le bilan de l'été doit commencer maintenant

C'est probablement le principal enseignement à retenir.

Les épisodes de chaleur intense ne peuvent plus être traités uniquement comme des situations exceptionnelles auxquelles il faudrait réagir lorsqu'elles surviennent.

Ils doivent intégrer les scénarios opérationnels des entreprises.

Quels équipements deviennent prioritaires au-delà d'un certain niveau de température ? Quels clients présentent les plus fortes criticités ? Quelles interventions préventives peuvent être déplacées ? Quelles pièces doivent être anticipées ? Quelles compétences doivent rester mobilisables ? Comment absorber une augmentation brutale des demandes sans désorganiser toute l'activité ?

Ces questions doivent être posées avant que les téléphones ne commencent à sonner.

Et la fin de l'été constitue précisément le moment pour le faire.

Les entreprises disposent désormais d'un retour d'expérience concret : nombre de demandes reçues, délais réellement tenus, interventions reportées, déplacements évitables, équipements les plus sollicités, difficultés d'approvisionnement ou tensions rencontrées dans la planification.

Ne pas analyser ces enseignements aujourd'hui, c'est prendre le risque de reproduire demain exactement les mêmes difficultés.

L'été 2027 se prépare en septembre 2026

Pendant longtemps, le débat autour des fortes chaleurs dans les bâtiments s'est concentré sur les équipements : leur performance, leur consommation énergétique, leur renouvellement ou leur capacité à fonctionner lorsque les températures augmentent.

Ces sujets restent essentiels.

Mais l'été 2026 nous rappelle une évidence : un équipement n'est jamais plus résilient que l'organisation capable de l'entretenir.

La prochaine étape consiste donc à transformer les difficultés rencontrées cet été en décisions opérationnelles pour le suivant.

Faire le bilan maintenant, c'est identifier ce qui a fonctionné, comprendre ce qui a ralenti les interventions, revoir les priorités, anticiper les ressources et préparer les équipes avant la prochaine période de tension.

Car la prochaine canicule ne préviendra pas les entreprises plusieurs mois à l'avance.

L'été 2027, lui, peut commencer à se préparer dès aujourd'hui.

À propos d'Orisha Construction :

Orisha Construction est un éditeur de solutions logicielles dédiées aux professionnels du BTP, de la construction et des travaux publics. Filiale du groupe Orisha, l'entreprise accompagne les acteurs du secteur dans la digitalisation et l'optimisation de leurs processus métiers, du pilotage des chantiers à la gestion financière, en passant par la planification, les achats et le suivi de la performance. Grâce à une connaissance fine des enjeux terrain, Orisha Construction propose des solutions conçues pour répondre aux défis actuels du secteur : maîtrise des coûts, sécurité sur les chantiers, conformité réglementaire, transition environnementale et intégration des innovations technologiques, dont l'intelligence artificielle. Engagé aux côtés des entreprises du BTP, Orisha Construction se positionne comme un partenaire de transformation durable, au service de leur compétitivité et de leur capacité d'adaptation dans un environnement économique en constante évolution. Ses solutions s'adressent également aux acteurs de l'écosystème construction, dont les négociants, confrontés à des enjeux croissants de logistique, de gestion des stocks et d'expérience client.

Pour plus d'informations, veuillez visiter le site web : <https://construction.orisha.com>